

Conception de magasins

La solution des supermarchés face au manque de place : des étagères ajustables avec une précision de 25 mm pour s'adapter aux changements d'assortiments

Une solution de rayonnage flexible avec un panneau arrière central élimine l'espace inutilisé

En amenant de nouvelles exigences, les progrès de la numérisation et l'irrésistible évolution vers l'omnicanal mettent le commerce physique de détail sous pression. L'enjeu est d'arriver à inciter les clients à ne pas effectuer leurs achats en ligne d'un simple clic, mais à se rendre en magasin. Pour y parvenir, les commerçants essaient de proposer un choix élargi de produits, des services supplémentaires, ainsi qu'une présentation attrayante et génératrice d'émotions. Mais tout cela nécessite de la place, généralement rare et chère, surtout dans les centres-villes. C'est pourquoi de plus en plus de détaillants optimisent leurs rayonnages : facilement adaptable, le Tego Pas de 25 de Tegometall permet de présenter davantage de produits dans un espace réduit. Les tablettes du système de rayonnage pouvant être montées par pas de 25 mm, chaque compartiment peut, en quelques manipulations seulement, être aménagé de manière optimale en fonction de la taille des produits exposés, ce qui permet de réduire l'espace inutilisé. L'élément de pied bas H10 avec tiroir de stockage permet en outre d'exploiter efficacement la partie inférieure du rayonnage et de faire tenir davantage de compartiments dans une section. En augmentant la profondeur des compartiments de 25 mm, l'utilisation d'un panneau arrière central fait gagner une surface de vente précieuse.

Pour rester compétitifs, les magasins doivent disposer aujourd'hui d'une surface de vente nettement plus grande qu'avant, comme l'a révélé l'étude « Trends im Handel 2025 » de KPMG et Kantar TNS, consacrée à l'évolution des tendances

commerciales. Ainsi, les discounteurs actuels ont désormais besoin d'un espace de vente supérieur à 1 000 m², tandis que les distributeurs classiques ont besoin en moyenne de 1 500 à 3 000 m². Cette tendance s'explique notamment par l'agrandissement de l'offre de produits : les fabricants élargissent leur portefeuille, proposent en plus des articles saisonniers ou en stocks limités et, en raison de la mondialisation, sont de plus en plus concurrencés par des produits en vogue sur le marché international. Le commerce doit tenir compte de ces évolutions et adapter en conséquence les assortiments et les concepts de magasin.

Mais avec la croissance du commerce en ligne, les détaillants sont également obligés de proposer une expérience d'achat attrayante afin d'inciter leur clientèle à se déplacer régulièrement en magasin. C'est pourquoi les offres de service telles que les rayons de produits frais, les comptoirs de dégustation et la gastronomie se développent, mais aussi de nouvelles formes de présentation des marchandises. Celles-ci doivent permettre aux clients de s'orienter au milieu de l'offre croissante et générer des émotions grâce à des designs sophistiqués ou à une contextualisation habile. « Tout cela nécessite beaucoup de place, laquelle est généralement rare et chère », fait remarquer Arndt Lüdtke, directeur de Tegometall. « Mais avec une solution de rayonnage flexible, qui s'adapte exactement à la taille des différents produits, il est possible de gagner un espace précieux là où il n'y en avait pas auparavant, tout en éliminant les espaces vides, visuellement peu attrayants. »

Présenter plus d'articles dans un espace réduit

Le système de rayonnage Tego Pas de 25 se caractérise notamment par la perforation étroite en H de ses colonnes et les crochets correspondants dans les parois arrière, qui permettent d'optimiser la présentation des marchandises. Les trous de 17 mm sont espacés de 8 mm, ce qui permet d'accrocher les consoles avec les étagères par pas de 25 mm. Les différents compartiments peuvent ainsi être adaptés encore plus précisément à la taille des articles qui y sont présentés.

« C'est indispensable dans le commerce alimentaire de détail », ajoute Arndt Lüdtke. « Au sein d'un même groupe de produits, il y a en effet souvent des produits très petits, mais aussi des produits plus grands, qui doivent être présentés côte à côte ou dans la même section malgré leurs dimensions hétéroclites. » Avec le Tego Pas de 25, les commerçants gagnent en fonctionnalité et peuvent utiliser au mieux l'espace disponible. À cela s'ajoute l'aspect esthétique : avec moins d'espace vide entre les différents articles, l'ensemble est visuellement plus attrayant, en particulier pour les assortiments saisonniers ou amenés à évoluer régulièrement.

Outre cette caractéristique à l'origine de son nom, le Tego Pas de 25 présente deux autres avantages : premièrement, le système peut être configuré avec un panneau arrière central adapté. Contrairement aux colonnes murales traditionnelles, les tablettes peuvent ainsi être utilisées sur une profondeur supplémentaire de 25 mm. Deuxièmement, la combinaison avec le tiroir de l'élément de pied H10 crée une surface de stockage supplémentaire et permet d'utiliser plus efficacement la partie basse du rayonnage, jusqu'à une hauteur de 60 à 80 cm. Avec seulement 16 cm, la hauteur de l'élément de pied laisse en effet davantage de place pour d'autres étagères. « Grâce à ces caractéristiques, on peut mettre plus d'articles sur une étagère », explique Arndt Lüdtke. « La surface de vente est ainsi élargie, sans avoir à utiliser plus d'espace. »

La France à l'avant-garde, l'Allemagne s'y met aussi

Pour présenter les marchandises le plus efficacement possible en matière d'espace tout en créant un visuel attrayant, il faut bien plus qu'un simple rayonnage adapté. C'est pourquoi le fabricant soutient les commerçants dès la conception de leur espace de vente. En étroite collaboration avec les détaillants, Tegometall établit un plan personnalisé en 2D ou 3D, afin de permettre d'emblée de visualiser concrètement le futur agencement du magasin. Sur demande, le concepteur du magasin peut également s'occuper du montage. Grâce à cet échange continu avec les détaillants de toute l'Europe, Tegometall peut répondre

à l'évolution des exigences avec des solutions de rayonnage adaptées à chaque situation de marché. Les commerçants peuvent ainsi réagir rapidement à l'évolution des tendances. Face aux nouveaux défis, le commerce physique avance à des rythmes différents, comme le remarque Arndt Lüdtke en conclusion : « En France, nous équipons déjà les magasins exclusivement avec le Tego Pas de 25 et son panneau arrière central économiseur d'espace. Mais ces derniers temps, la demande envers ce système de rayonnage flexible augmente aussi en Allemagne. »

Plus d'informations à l'adresse <https://www.tegometall.com/fr/>

Le groupe **Tegometall**, dont le siège social se trouve à Lengwil en Suisse, est une entreprise familiale internationalement reconnue dans les domaines de l'aménagement de magasins et de la technique de stockage. Tegometall développe et produit des systèmes de rayonnages de haute qualité. Sa gamme de services s'étend du développement à la réception finale des rayonnages sur site. Les usines hautement spécialisées du groupe Tegometall disposent d'installations de production ultramodernes : l'entreprise fait appel à des technologies de pointe pour améliorer en permanence ses produits, les fabriquer en grande série ou les adapter à chaque client, et atteindre ses objectifs en matière de développement durable. En 2022, Tegometall a obtenu le prix allemand B2B dans la catégorie « Conception de magasins » pour son bon rapport qualité-prix (top 5) et la grande satisfaction de ses clients (top 3). Outre son siège social en Suisse, l'entreprise est présente en Allemagne, en France, en Pologne, en Slovénie et au Royaume-Uni.

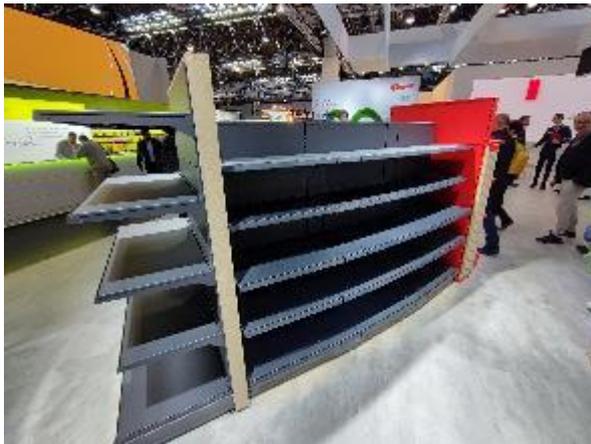
Illustrations :



Nom de l'image : R25_Shop.jpg

Légende : Facilement adaptable, le Tego Pas de 25, Tegometall permet de présenter davantage de produits dans un espace réduit.

Source : Tegometall



Nom de l'image : R25_Showcase.jpg

Légende : Les tablettes du système de rayonnage pouvant être montées par pas de 25 mm, chaque compartiment peut, en quelques manipulations seulement, être aménagé de manière optimale en fonction de la taille des produits exposés, ce qui permet de réduire l'espace inutilisé.

Source : Tegometall



Nom de l'image : R25.jpg

Légende : En augmentant la profondeur des compartiments de 25 mm, l'utilisation d'un panneau arrière central fait gagner une surface de vente précieuse.

Source : Tegometall